

Woche Nummer zwei des Lockdowns

How To Save My Restaurant? Der Bund stellt unserer Branche einige Werkzeuge zur Verfügung, damit die übelsten Löcher gestopft werden können. Das ist erfreulich. Doch braucht es zusätzlich alternative Umsatzmöglichkeiten, um die nächsten Monate gesund zu überstehen. Also, wie kannst du dein Restaurant retten? Viele Betriebe zogen die Konzepte schneller aus dem Holster als ihr Schatten. Wow! Nun geht es um den solidarischen Austausch. Wenn du dein Wissen oder deine Fragen mit deinen

Branchenkollegen teilen willst, empfehlen wir die Facebook-Gruppe How To Save My Restaurant. Wie gehe ich mit dem Thema Social Distancing bei meinem Takeaway-Konzept um, wo gibt es das nachhaltigste Einweggeschirr, oder was gibt es für alternative Bezahlformen? Hast du Fragen? Auf How To Save My Restaurant gibt es Antworten!

La Résistance Dein neues Konzept steht bereits, es ist genial und die Welt hat genau auf dich gewartet? Das ist gut. Aber noch weiss niemand davon. Gehe nun den nächsten Schritt und melde deinen Betrieb kostenlos auf La Résistance an. La Résistance trotzts gemeinsam mit dir dem Virus und will deinem Quartier und der ganzen Schweiz erzählen, dass es dich gibt. Auf La Résistance steht dein Betrieb im Mittelpunkt. Hier bist du nicht nur eine unpersönliche Zeile auf der Plattform eines grossen Food Delivery-Anbieters, sondern behältst deine Identität. Du kommunizierst weiterhin direkt mit deinen Gästen, wie sie es von dir gewohnt sind. Zudem gewinnst du zukünftige Gäste hinzu, welche dein Angebot noch nicht kennen. Leiste mit La Résistance Widerstand gegen die Krise. Go!



Gastronomen auf die Felder! Macht das Sinn? Es zeichnet sich ab, dass gewisse Produzenten in den nächsten Wochen Probleme mit dem fehlenden Personal haben werden. Dass sich dem einige Gastronomen und Food-affinen Branchenkenner bewusst sind, das ist zu begrüssen. Doch was wollt ihr wirklich? Ein Tag lang ein bisschen Spargel stechen? Damit ist dem Landwirt noch nicht geholfen. Wie läuft das mit der Versicherung, wenn ihr euch, beim parallelen Instagram-Stories produzieren, die Augen mit dem Spargelstecher ausstecht? Und weshalb immer nur Spargel? Fancy Produkt, ich weiss. Doch Lauch rüsten, Nüsslisalat ernten und dergelichen, das gäbe es auch noch. Übrigens macht es dann nicht mehr so viel Spass, wenn es vorher geregnet hat. Zwar haben die Teams auf den Feldern unserer Produzenten keinen Hochschulabschluss, doch sie haben das Knowhow und kennen ihr Handwerk. Ich will niemandem seinen guten Willen vermiesen. Und wie gesagt, es wird zu personellen Engpässen kommen. Aber checkt doch zuerst eure wahre Intention hinter dem gut gemeinten Engagement. Wenn es dir wirklich darum geht, längerfristig zu helfen und du glaubst, dass auch dein Rücken dieser Meinung ist. Wir hätten die richtigen Kontakte für deinen Einsatz. Mail genügt.

Marinello FARM Unser regionales Netzwerk war uns vor Covid19 wichtig und wird uns danach noch mehr am Herzen liegen. Einer unserer liebsten Partner, Dani Rüttimann vom Enikerhof hat bei unserem FARM-Kalender die März Arschkarte gezogen. Denn als ihn Tina – die beste Fotografin der Welt – Anfang dieses Monats besucht hat, lag die Welt noch einigermaßen in ihren Fugen. So sieht die FARM-Welt im März aus. Schön! Ich freue mich bereits auf die bösen Kommentar wegen dem Hund im Nüsslisalat. Aber er ist so ein Schnüggel und wir konnten nicht anders.



Produkteverfügbarkeit, wie schaut es aus? Natürlich werden wir frühmorgens nicht mehr von der üblichen Vielfalt erschlagen. Produkte, welche vorzugsweise in der Gastronomie Verwendung finden, sind aus dem Angebot verschwunden und der Markt konzentriert sich auf das ABC der nötigen Artikel. Aus der Schweiz, Italien, Frankreich oder Spanien erhalten wir nach wie vor genügend Ware, wenn auch diese Woche zu leicht höheren Preisen. Die Rückfahrtslogistik kann nicht mehr optimal ausgelastet werden, was die Transportkosten erhöht. Von einem Preissprung kann man aber noch nicht reden.



Zahlungsfristen Auch diese Woche eines unserer grossen Themen, über welches wir gerne offen kommunizieren. Wir sind uns unserer Aufgabe als finanzieller Puffer zwischen der Gastronomie und unseren Zulieferer bewusst und stören uns nicht an dieser Stellung. Das gehört dazu. Wir bezahlen unsere Produzenten innert 15-20 Tagen. Ob dies in den nächsten Wochen möglich sein wird, wollen wir nicht mit Bestimmtheit sagen. Wichtig ist uns, dass wir von euch erfahren, mit welchen Fristen wir kundenseitig rechnen können. Seid offen und sprecht mit uns. Um so mehr

wir wissen, wie sich unsere Liquidität in den nächsten Tagen entwickelt, desto besser können wir dort aushelfen, wo es am nötigsten ist. Komm, schauen wir gemeinsam, dass wir das Problem nicht einfach verschieben, sondern zusammen lösen. Deal?